|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| BACHOR | Aurélie |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : retour en france après son séjour a l'étranger

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : Nord-Pas-de-Calais Agence : Lille

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 35€ - 40€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : 4 process avec 4 société de conseil nous compris. 2 stade EC2 et 1 EC1

Postes recherchés : ingénieur d'affaires

Secteurs d'activités souhaités : IT ou industrie

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# Prise de notes

Informations Générales :
Âge : 25 ans
Localisation : Lille
Formation : Master en Création d'Entreprise et Gestion de Projet (terminé en septembre 2023, ISG Institut Supérieur de Gestion)
Spécialisation : Marketing, commerce, négociation
Certifications :
<li class="ql-indent-1">Persuader et convaincre : 5 astuces pour réussir sa présentation avec PowerPoint
<li class="ql-indent-1">Savoir gérer son temps
<li class="ql-indent-1">10 minutes, un livre : 6 activités matinales indispensables
<li class="ql-indent-1">10 minutes, un livre : Définir ses 4 objectifs annuels
<li class="ql-indent-1">Pause-café : Le big data

Expériences Professionnelles :

Expérience en commerce terrain (Porte-à-porte) :
<li class="ql-indent-1">Organismes : Croix-Rouge et Qui Toque
<li class="ql-indent-1">Objectifs : 100 portes par jour pour la Croix-Rouge, vente d’abonnements (dès 15€/mois)
<li class="ql-indent-1">Compétences développées : Persévérance, gestion du refus, réassurance client, négociation, culot
<li class="ql-indent-1">Contrat : VRP, commission uniquement sur signatures

Centre d’appel (CEF) :
<li class="ql-indent-1">Secteur : Esthétique
<li class="ql-indent-1">Prospection : Base de prospects qualifiés (numéros fournis via site web)
<li class="ql-indent-1">Expérience : Adaptation du discours à chaque profil
<li class="ql-indent-1">Point négatif : Expérience perçue comme intrusive et insistante

Actif solution :
<li style="--tw-scale-x: 1; --tw-scale-y: 1; --tw-pan-x: ; --tw-pan-y: ; --tw-pinch-zoom: ; --tw-scroll-snap-strictness: proximity; --tw-gradient-from-position: ; --tw-gradient-via-position: ; --tw-gradient-to-position: ; --tw-ordinal: ; --tw-slashed-zero: ; --tw-numeric-figure: ; --tw-numeric-spacing: ; --tw-numeric-fraction: ; --tw-ring-inset: ; --tw-ring-offset-width: 0px; --tw-ring-offset-color: #fff; --tw-ring-color: rgb(59 130 246 / 0.5); --tw-ring-offset-shadow: 0 0 #0000; --tw-ring-shadow: 0 0 #0000; --tw-shadow: 0 0 #0000; --tw-shadow-colored: 0 0 #0000; --tw-blur: ; --tw-brightness: ; --tw-contrast: ; --tw-grayscale: ; --tw-hue-rotate: ; --tw-invert: ; --tw-saturate: ; --tw-sepia: ; --tw-drop-shadow: ; --tw-backdrop-blur: ; --tw-backdrop-brightness: ; --tw-backdrop-contrast: ; --tw-backdrop-grayscale: ; --tw-backdrop-hue-rotate: ; --tw-backdrop-invert: ; --tw-backdrop-opacity: ; --tw-backdrop-saturate: ; --tw-backdrop-sepia: ; --tw-contain-size: ; --tw-contain-layout: ; --tw-contain-paint: ; --tw-contain-style: ; counter-reset: list-1 0 list-2 0 list-3 0 list-4 0 list-5 0 list-6 0 list-7 0 list-8 0 list-9 0; counter-increment: list-0 1;" class="ql-indent-1"><span class="ql-cursor" style="--tw-scale-x: 1; --tw-scale-y: 1; --tw-pan-x: ; --tw-pan-y: ; --tw-pinch-zoom: ; --tw-scroll-snap-strictness: proximity; --tw-gradient-from-position: ; --tw-gradient-via-position: ; --tw-gradient-to-position: ; --tw-ordinal: ; --tw-slashed-zero: ; --tw-numeric-figure: ; --tw-numeric-spacing: ; --tw-numeric-fraction: ; --tw-ring-inset: ; --tw-ring-offset-width: 0px; --tw-ring-offset-color: #fff; --tw-ring-color: rgb(59 130 246 / 0.5); --tw-ring-offset-shadow: 0 0 #0000; --tw-ring-shadow: 0 0 #0000; --tw-shadow: 0 0 #0000; --tw-shadow-colored: 0 0 #0000; --tw-blur: ; --tw-brightness: ; --tw-contrast: ; --tw-grayscale: ; --tw-hue-rotate: ; --tw-invert: ; --tw-saturate: ; --tw-sepia: ; --tw-drop-shadow: ; --tw-backdrop-blur: ; --tw-backdrop-brightness: ; --tw-backdrop-contrast: ; --tw-backdrop-grayscale: ; --tw-backdrop-hue-rotate: ; --tw-backdrop-invert: ; --tw-backdrop-opacity: ; --tw-backdrop-saturate: ; --tw-backdrop-sepia: ; --tw-contain-size: ; --tw-contain-layout: ; --tw-contain-paint: ; --tw-contain-style: ;">﻿﻿</span>Prospection commerciale sur 5 régions :
<li class="ql-indent-1">Ciblage des bons profils via outils spécifiques
<li class="ql-indent-1">Points avec DRH et responsables recrutement pour comprendre leurs besoins
<li class="ql-indent-1">Apprentissage : Contourner les barrages secrétaires, adapter la stratégie commerciale

Master en alternance – ESN (Ntico) :
<li class="ql-indent-1">Motivation : Éviter la routine, développement de compétences en ESN
Première année :
<li class="ql-indent-2">Formation sur les offres et les métiers (Retail, Automobile, Agroalimentaire)
<li class="ql-indent-1">Autoformation + accompagnement du directeur commercial sur RDV
Deuxième année :
<li class="ql-indent-2">Développement commercial (prospection sur les agences de Villeneuve d'Ascq, Orléans et Montpellier)
<li class="ql-indent-2">Prise en charge de RDV clients
<li class="ql-indent-2">Gestion de consultants : suivi, développement de comptes (exemple : Norauto passé de 3 à 6 collaborateurs)
<li class="ql-indent-2">Ouverture de 4 comptes (ex. : Illicado sur la partie data, réouverture de Midas après 3 ans d’inactivité)
<li class="ql-indent-2">Stratégie de réseautage et LinkedIn pour identifier de nouveaux interlocuteurs
<li class="ql-indent-2">Challenges hebdomadaires sur le placement de profils
<li class="ql-indent-1">Participation aux réunions mensuelles pour la sélection de nouveaux candidats et entretiens de recrutement

Retour en France et transition professionnelle :
<li class="ql-indent-1">Voyage d’un an après la fin de l’alternance
<li class="ql-indent-1">CDD chez Illicado à son retour en octobre 2024 (Chargée de relation client), job alimentaire en attendant une opportunité stable

Processus Commercial et Recrutement en ESN :
Identification du besoin client via fiche de poste ou RDV de prospection
Planification d’entretiens consultant-client, parfois avec tests
Collaboration avec les RH pour la hiérarchisation des compétences
Possibilité de recrutement sur mesure en fonction des besoins (freelance ou embauche)
Partenariats avec d'autres entreprises pour optimiser le recrutement

Projet Professionnel :
Recherche d'un poste en ESN en tant qu'Ingénieure d'Affaires (disponible dès le 10 février)
Motivation : Diversité des missions, complexité du métier, triple casquette (commerce, gestion de projet, ressources humaines)

Qualités Personnelles :
Souriante, empathique
Forte personnalité, exigence envers elle-même
Fixe des objectifs ambitieux, parfois très élevés

Candidate avec une expérience diversifiée en prospection, négociation et gestion commerciale. Bonne connaissance des métiers en ESN, des processus de recrutement et du développement commercial. Recherche un poste d’Ingénieure d’Affaires pour allier ses compétences commerciales, stratégiques et relationnelles.

|  |  |
| --- | --- |
| Présentation | A |
| Elocution | A |
| Esprit de synthèse | B |
| Communication/Relationnel | A |
| Motivation pour le consulting |  |
| Dynamisme | A |
| Compétences techniques | C |
| Esprit de service | A |

Leviers de motivation : Projet/Poste,Perspective d'évolution,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieure d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Aurélie présente très bien, elle est souriante, dynamique et a un bon relationnel. Elle a une première expérience en ESN donc connait le fonctionnement même si c'était sur la partie IT et non Indus. Elle a fait une partie de prospection dans le dur comme on le fait chez nous mais a eu aussi des compte qui lui ont été confiés donc il faut voir si elle se rend compte de la réalité du métier chez nous. C'est un profil intéressant qui peut coller a nos attentes en terme de personnalité.

Décision : OKSI